



# 独占禁止法・各国の競争法ニュースレター

## 「実演家等と芸能事務所、放送事業者等及びレコード会社との取引の適正化に関する指針」の公表

January 2026

### In brief

内閣官房・公正取引委員会(以下「**公取委**」といいます)は、2025年9月30日、「実演家等と芸能事務所、放送事業者等及びレコード会社との取引の適正化に関する指針」(以下「**本指針**」といいます)を公表しました<sup>1</sup>。公取委は、2018年2月15日には「人材と競争政策に関する検討会報告書」<sup>2</sup>を、2019年9月25日には「人材分野における公正取引委員会の取組」<sup>3</sup>の中で「芸能分野において独占禁止法上問題となり得る行為の想定例」を公表するなどして、これまで芸能分野における独占禁止法上の考え方を部分的に示すとともに、取引慣行の改善や見直しに向けた事業者の自主的な取組を促してきましたが<sup>4</sup>、本指針は、公取委が2024年12月26日に公表した「音楽・放送番組等の分野の実演家と芸能事務所との取引等に関する実態調査(クリエイター支援のための取引適正化に向けた実態調査)」(以下「**実態調査**」といいます)に係る報告書の内容<sup>5</sup>を基に、実演家への適切な収益還元やコンテンツ産業関係者の健全な活動等を促進する取引関係等の推進の観点及び独占禁止法等に照らして具体的な考え方を示す指針として策定されたものであり、本指針の対象となっている事業者にとって重要な意義を有するものとなっています。

### In detail

#### 1. はじめに

本指針は、①実演家と芸能事務所の取引、②放送事業者又は番組制作会社(以下「**放送事業者等**」といいます)と芸能事務所・実演家の取引又は③レコード会社と芸能事務所・実演家の取引を対象として、これらの取引における一方当事者である芸能事務所、放送事業者等又はレコード会社の事業者側が「採るべき行動」について、独占禁止法上の観点から、17の行動指針を取りまとめたものです。

<sup>1</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/sep/250930\\_geinoushishin.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/sep/250930_geinoushishin.html)

<sup>2</sup> [https://www.jftc.go.jp/cprc/conference/index\\_files/180215jinzai01.pdf](https://www.jftc.go.jp/cprc/conference/index_files/180215jinzai01.pdf)

<sup>3</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/kouenkai/190925kondan\\_file/siryou2.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/kouenkai/190925kondan_file/siryou2.pdf)

<sup>4</sup> 特に、公取委による「人材と競争政策に関する検討会報告書」の公表後は、一般社団法人日本音楽事業者協会において会員向けに公表されていたモデル契約書の改訂が行われるなど、一部の業界団体や事業者の間では、同報告書によって示された独占禁止法上の考え方を踏まえた自主的な取組が見受けられました。

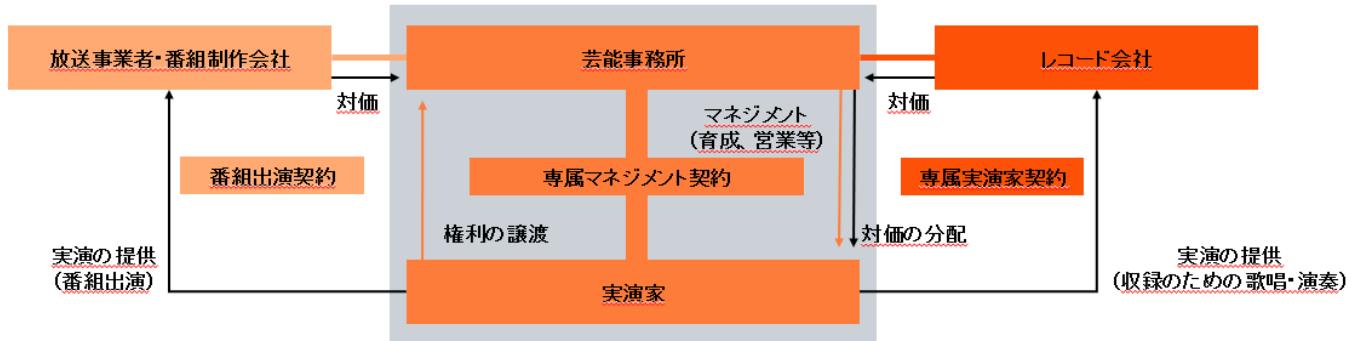
<sup>5</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2024/dec/241226\\_pressrelease\\_geinou2.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2024/dec/241226_pressrelease_geinou2.pdf)

併せて、本指針では、「取引の適正化のために参考となる行動例」及び「問題となり得る行動例」についても示されています。

本指針によれば、事業者が「採るべき行動」を適切に採っている場合、当該行為については通常は独占禁止法上の問題は生じないと考えられるとされており<sup>6</sup>、事業者にとって、まずは本指針が示す「採るべき行動」を適切に理解していくことが不可欠であると考えられます。

そこで、本ニュースレターでは、本指針上言及されている独占禁止法上の考え方を踏まえ、本指針において<sup>7</sup> 17 の行動指針として取りまとめられている「採るべき行動」をご紹介するとともに、併せて、事業者にとって留意が必要となる「問題となり得る行動例」についてもご紹介します。

なお、内閣官房・公取委が本指針と同時に公表した「実演家等と芸能事務所、放送事業者等及びレコード会社との取引の適正化に関する指針【概要】」<sup>8</sup>の 2 頁には、次の図に示された取引が本指針の対象となる取引の一例として掲載されており、本指針の記述も、基本的にはこのような取引を念頭に置いていると思われます。



※「実演家等と芸能事務所、放送事業者等及びレコード会社との取引の適正化に関する指針【概要】」に基づき執筆者作成

## 2. 実演家と芸能事務所の取引

### (1) 専属義務の期間

#### ① 専属義務の期間に係る契約期間の設定

i 本指針は、専属義務について、一般的には、芸能事務所が実演家に対する育成等<sup>8</sup>を行うインセンティブにつながり、実演家の能力を向上させるなどの競争促進効果を有し得るものであるとする一方で、専属義務による拘束期間が長期間になると、当該実演家により良い育成や活躍の場等を提供できる他の芸能事務所がそのような育成等の機会を提供できなくなる可能性があり、実演家がより活躍できる可能性がある他の芸能事務所を見いだした場合などの適切なタイミングに移籍等を行うことができなくなる可能性があると指摘しています。

また、本指針は、実態調査において、契約期間を定めないとする芸能事務所も一定数みられたとして、契約期間を定めていないにもかかわらず、実演家が退所を希望した際に芸能事務所がこれを認めないとすることになれば、実演家は、移籍・独立に向けて契約締結時に予期できなかった困難に直面することになると指摘しています。

<sup>6</sup> 本指針 5 頁脚注 10 参照。なお、本指針において、実演家が若年層の場合は、若年であることによる特段の配慮が必要であり、本指針の行動指針に沿って対応することが特に重要であるとされている点にも、留意が必要と考えられます（本指針 4 頁参照）。

<sup>7</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/sep/250930\\_geinoushishin\\_03.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/sep/250930_geinoushishin_03.pdf)

<sup>8</sup> 本指針上、「育成等」とは、芸能事務所がリスクを取って、実演家を発掘し、育成し、さらには実演家を売り出し、パブリシティ（当該実演家の氏名や肖像等の有する顧客吸引力）の価値を高める等の役割をいうものとされています（本指針 2 頁参照）。

## ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 専属義務の期間を一定期間確保する必要がある場合には、あらかじめ契約上その期間を明確に規定すること</li> <li>✓ 専属義務を定める契約期間は、契約締結の段階(又は更新の段階)において、実演家の要望も踏まえつつ双方合意の上定めることとし、実演家が芸能事務所提示の期間より短い契約期間を求める場合には、芸能事務所が育成等のための投資費用(以下「育成等費用」といいます)<sup>9</sup>を合理的な範囲で回収し、かつ、合理的な範囲で収益を確保するために必要な期間について、実演家に十分説明し、協議すること<sup>10</sup></li> <li>✓ 契約期間を定めない場合は、通例、両当事者による解除が可能であることを踏まえ、実演家が希望するタイミングで、実演家の退所を認めること</li> <li>✓ 契約締結の段階(又は更新の段階)において、実演家に対して、専属義務の内容及び専属義務を定める契約期間について、十分に説明し、実演家と協議すること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 育成中の若年層の実演家だけでなく、業界経験も長く既に著名である実演家も区別せず、入所する全ての実演家と、十分に協議した上で合意をすることなく、長期間の契約期間を定める契約書のひな形を一律に用いて契約を締結している。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</li> <li>✓ 契約上、契約期間を定めていないが、芸能事務所側が合意しない限り退所は認めない。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</li> <li>✓ 当初契約の専属義務の期間を相当の長期間としているが、契約更新によって延長する期間についても、実演家のそれまでの在籍期間にかかわらず、十分に協議した上で合意をすることなく、機械的に、当初契約と同じ期間としている。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</li> <li>✓ 契約期間(又は契約期間が無いこと)について、実演家に説明しない。契約内容について協議の場を設けることもない。(欺瞞的顧客誘引)</li> </ul>

## ② 期間延長請求権

- i 本指針は、実態調査において、芸能事務所と実演家との間の契約満了時に、実演家が退所(更新しない旨)を申し出た場合でも、芸能事務所のみの判断で契約を一方的に更新できる権利として期間延長請求権(芸能事務所からの請求により契約を更新できる権利)が規定される場合がみられたとしています。

その上で、本指針は、期間延長請求権について、一般的には、合理的な範囲で育成等費用の未回収分を回収し、かつ、合理的な範囲での収益を確保するという目的のために規定・行使されるのであれば<sup>11</sup>、専属義務と併せて実演家に対する育成・投資を行うインセンティブにつながり、実演家の能力を向上させるなどの競争促進効果を有し得るものであるとする一方、契約期間が満了し、実演家が退所の意思を示しているにもかかわらず、専属マネジメント契約を一方的に延長し拘束するものもあり、実演家が被る不利益の程度は相當に大きいと指摘しています。

## ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 期間延長請求権を契約上規定する場合には、育成等費用を合理的な範囲で回収し、か</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 投資する育成等費用の多寡や、合理的な範囲での当該費用の回収又は収益の確保とは</li> </ul>

<sup>9</sup> 本指針上、「育成等費用」には、当該実演家のレッスンに掛かる費用といった芸能活動に必要なスキルを直接的に向上する費用にとどまらず、合理的な範囲で、当該実演家を売り出すための宣伝費等の当該実演家のパブリシティ(氏名や肖像等の有する顧客吸引力)の価値を高めるために投下する資本も含まれるとされています(本指針 6 頁脚注 14 参照)。

<sup>10</sup> 育成等費用の合理的な範囲での回収及び合理的な範囲での収益確保については、(i)実演家が大成しなかった場合等、芸能事務所が常に実際に生じた当該実演家の育成等費用の全額を回収できるとは限らないこと、(ii)実演家の能力・顧客吸引力は、実演家個人の努力や才覚と芸能事務所側の企業努力の総和によりもたらされるものであり、全て芸能事務所からの育成等による成果と考えることができない場合もあることにも留意する必要があるとされています(本指針 7 頁参照)。

<sup>11</sup> 合理的な範囲での育成等費用の回収や収益の確保の必要がないのであれば、実演家の移籍・独立のけん制や引き抜き防止といった目的は、期間延長請求権を規定・行使する目的として認めることは困難であるとされています(本指針 10 頁参照)。

<p>つ、合理的な範囲で収益の確保の必要性があると認められる場合において、1回に限る等合理的な範囲で行使できるものとし、契約締結の段階(又は更新の段階)において、実演家に対して、その必要性や行使できる範囲も含め、十分に説明し、実演家と協議すること</p> <p>✓ 期間延長請求権を行使する際は、金銭的補償による代替を検討した上で、合理的な範囲で育成等費用の未回収分を回収し、かつ、合理的な範囲で収益を確保するために必要な期間とし、その理由について実演家に対して十分に説明すること</p>	<p>無関係に、一律に、所属する実演家との契約で期間延長請求権を規定している。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</p> <p>✓ 契約期間中に育成等費用の回収や芸能事務所の貢献度に相当する収益を既に確保しているが、期間延長請求権を行使した。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</p> <p>✓ 契約書に期間延長請求権を規定しているが、契約締結前に実演家に対して期間延長請求権について全く説明せず、契約を締結した。(欺瞞的顧客誘引)</p>
--	--

## (2) 競業避止義務等の規定

- i 本指針は、実態調査において、実演家に競業避止義務等<sup>12</sup>が課される場合がみられたものの、競業避止義務等については、退所後において実演家の実演という事業活動を直接に制約するものであり、実演家の自由かつ自主的な判断による取引・活動を阻害するものとして、実演家が被る不利益の程度は相当に大きいと指摘しています。

その上で、本指針は、競業避止義務等について、一般的には、営業秘密等の漏えい防止の目的の達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲で課されるのであれば、競争促進効果を有し得るものであるとする一方、芸能分野においては、基本的に実演家は実演のみを行い、営業秘密等を知ることは例外的な場合であると考えられることなどを踏まえると、そもそも競業避止義務等を課すこと自体の必要性・相当性が認められない可能性が高いと指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<p>✓ 原則として、契約上、競業避止義務等を規定しないこと(既存の契約で定められている場合は競業避止義務等を定める条項を削除すること)</p> <p>✓ 仮に、保護すべき営業秘密を実演家が把握するような場合には、より競争制限的でない他の手段として、まずは秘密保持契約の締結を検討すること</p>	<p>✓ 実演家の移籍や独立をけん制するため、競業避止義務等を課している。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</p> <p>✓ 競業避止義務を課すことはないが、退所する実演家には、一定期間フリーとなることを求める。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</p>

## (3) 移籍・独立に係る妨害行為

### ① 移籍・独立に係る金銭的給付の要求

- i 本指針は、実態調査において、実演家が退所する際に、芸能事務所から当該実演家に対して、金銭的給付の要求を行う場合がみられ、移籍・独立を妨害する目的で利用される場合もあることがうかがわれたとしています。

その上で、本指針は、芸能事務所が退所する実演家に対して金銭的給付を要求することは、当該実演家に要した育成等費用の未回収分を合理的な範囲で回収し、かつ、合理的な範囲での収益を確保するため必要な範囲で要求するのであれば、芸能事務所が育成・投資を確保することを可能とすることで実演家に対する育成等のインセンティブにつながり、実演家の能力を向上させるなどの効果

<sup>12</sup> 本指針上、「競業避止義務等」とは、契約終了後の一定期間又は無期限で、退所した実演家が一切の芸能活動を行わない、他の芸能事務所に対して役務提供を行わない、フリー(特定の芸能事務所に所属せずに活動すること)として活動する等の活動制限が課される場合におけるこれらの活動制限の総称をいうものとされています(本指針11頁参照)。

を有し得るものであるとする一方、不相当に高額な金銭的給付を要求することは、実演家の移籍・独立を躊躇させるなど、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害する効果等があると指摘しています。

## ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 実演家が退所する際に金銭的給付の要求を行うことがある場合には、あらかじめ契約上規定しておくことが望ましい。</li> <li>✓ 特に、合理的な範囲で育成等費用の未回収分を回収し、かつ、合理的な範囲での収益を確保するため金銭的給付を要求する場合に、要求する金銭の額が高額となり得るときは、どのような場合に金銭的給付が求められるか等の考え方や算定方法等を契約上規定し、契約締結の段階(及び更新の段階)において、実演家に対して、その必要性も含め、十分に説明し、協議すること</li> <li>✓ 金銭的給付の要求は、合理的な範囲で育成等費用の未回収分を回収し、かつ、合理的な範囲での収益を確保するため、必要かつ相当と認められる範囲に限るものとすること</li> <li>✓ 退所する際に実際に金銭的給付の要求を行う場合は、実演家に対して、要求する金額の算定根拠を示すとともに、その必要性・相当性を十分に説明し、実演家と協議すること</li> <li>✓ 金銭的給付の要求を行う場合は、実演家の移籍又は独立後の収入を考慮しサンセット条項<sup>13</sup>とすることや、移籍先の事務所との間で合理的な範囲で金銭的給付について協議することも検討すること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 実演家との契約上では金銭的給付の要求を行うことを定めていなかったが、当該実演家が独立することとなったので、独立を妨害するために高額の金銭的給付の要求を行った。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</li> <li>✓ 合理的な範囲での育成等費用の回収や収益の確保が既に十分に行われたと考えられる実演家に対し金銭的給付の要求を行った。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</li> </ul>

## ② 移籍・独立を希望する実演家に対する妨害

i 本指針は、実態調査において、実演家から、芸能事務所に退所を申し出た実演家の移籍・独立を妨害することを目的として行われたと考えられる行為を受けたとする回答がみられたとしています。

その上で、本指針は、実演家の移籍・独立を妨害する行為が許容されるものではないことを指摘しています。

## ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 実演家が契約を満了するに当たって移籍・独立の申出を行った際は、円滑に移籍・独立できるよう、移籍後の活動に際して必要となる連絡先、留意事項等を移籍先の事務所に伝達するなど、適切に対応すること</li> <li>✓ 実演家の移籍・独立を妨害するような言動をしないこと</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 下記 i～v ないしこれに類似する行為(優越的地位の濫用、取引妨害) <ul style="list-style-type: none"> <li>i 芸能事務所が実演家の入所時にした説明と異なり、契約期間満了時に退所させないこと</li> <li>ii 芸能事務所を移籍・独立するとその後の芸能活動を一切行えなくなる旨脅すこと</li> </ul> </li> </ul>

<sup>13</sup> 実演家の移籍又は独立後の収入に対して漸減していく比率を乗じた金額を所属していた芸能事務所に支払う義務を負わせる条項のことをいいます(本指針 13 頁脚注 21 参照)。

	<p>iii 契約上、契約期間中に他の事務所と移籍の交渉を行うことを禁じること</p> <p>iv 実演家の悪評を移籍予定先の事務所やマスコミ等に流布すること</p> <p>v 実演家を担当していたマネージャーが実演家とともに退所の意思を有しているにもかかわらず、当該マネージャーの競合する芸能事務所等への転職を禁止すること又は実演家の退所後に当該マネージャーが退所したとしても当該実演家に関与しないこと等を実演家の移籍・独立の条件とすることによって、実演家が当該マネージャーと共に移籍・独立することを妨げること</p> <p>✓ 実演家から退所の申出があったが、実演家には退所を許諾しつつも、手続がまだ行えないなどと退所を引き延ばした。(優越的地位の濫用、取引妨害)</p> <p>✓ 実演家から退所の申出があった際、退所するなら悪評を外部に流すなどと実演家に伝えた。(優越的地位の濫用、取引妨害)</p>
--	--

### ③ 移籍・独立した実演家に対する妨害

- i 本指針は、実態調査において、実演家から、芸能事務所から移籍・独立した実演家に対して、退所した実演家が本来行うことができた業務を行えなくさせる行為が行われたとする回答がみられたといいます。

その上で、本指針は、芸能事務所を退所した実演家が本来行うことができた業務を行えなくさせる行為が許容されるものではないことを指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 移籍・独立した実演家が、移籍・独立後に円滑に活動できるよう、活動を妨害するような言動をしないこと</li> <li>✓ 移籍・独立した実演家について、例えば、放送事業者等に対して円満退所でなかったことやトラブルがあったことを伝えて、起用しないことを放送事業者等に付度させたり、トラブルの可能性があると思わせたりすることにより、起用を見送らせるというようなことにならないよう言動に留意すること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 下記 i~iii ないしこれに類似する行為(取引妨害) <ul style="list-style-type: none"> <li>i 放送事業者等に対し、円満退所でなかった、あるいは退所の際にトラブルがあつた等、退所した実演家に関する悪評を伝えるなどにより、退所した実演家を出演させないよう働き掛けること</li> <li>ii 他の芸能事務所、興行先又は関連事業者等に対し、退所した実演家と共に業務を行わないよう働き掛けること</li> <li>iii 退所した実演家の情報を芸能事務所のウェブサイトに掲載したままとするなどの方法により、放送事業者等に当該実演家がいまだに自所に在籍している旨誤認させ、実演家に対する役務提供の依頼を自所に誘引し、当該実演家の出演を拒否等することによって、退所した実演家の取引機会を奪うこと</li> </ul> </li> </ul>
放送事業者等が採るべき行動	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 移籍・独立した実演家について、当該実演家が以前所属していた事務所所属の実演家が出演する場合には出演させない、芸名を改名している等の理由や円満退社でないという評判があるという理由で起用を見送る等、当該実演家が以前所属していた芸能事務所に忖度して当該実演家の起用を控えるようなことはせず、自主的な判断により実演家の起用等を行うこと</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 実演家の退所後、放送事業者等や関連事業者に対して、円満退所でなかったことやトラブルがあつたことを伝えた。(取引妨害)</li> </ul>

#### ④ 共同又は事業者団体による移籍制限等

- i 本指針は、複数の芸能事務所が共同して、又は事業者団体において実演家の移籍を制限することは、実演家が所属する芸能事務所を自由に選択することを妨げ、芸能事務所間の競争を回避・停止するものとして、強い競争制限効果を有すると指摘しています。

なお、本指針は、実態調査において、複数の芸能事務所が共同して、又は事業者団体において明示的に実演家の移籍を制限しているとの実態を把握するには至らなかったものの、実演家が芸能事務所間を移籍すること全般について、実態調査においてヒアリング等を行った芸能事務所においては広く忌避感がある状況がうかがわれたとしています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所又は事業者団体が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 複数の芸能事務所が共同して、又は事業者団体において実演家の移籍を制限したり、移籍を希望する実演家との契約を拒絶したりせず、各芸能事務所の自主的な判断により実演家と契約すること</li><li>✓ 移籍していく実演家に一定期間フリーとして活動を行うことを求めず、実演家の自由な選択に委ねること</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 事業者団体の会合等において、直近に行われた実演家の移籍の話を引き合いに出し、批判することなどにより、会合等の参加者内に、今後互いに引き抜きは行わないという認識を共有した。(不当な取引制限)</li><li>✓ 複数の芸能事務所間で、最近退所した実演家について、恩知らずであると批判するなどして、当該実演家の移籍を受け入れないという認識を共有した。(共同の取引拒絶)</li></ul>

#### (4) 実演家の権利に対する行為

##### ① 成果物に係る各種権利等の利用許諾

- i 本指針は、実態調査において、成果物に係る各種権利等を芸能事務所に譲渡・帰属させているとの回答が約 6 割を占めており、さらに、実演家の退所後において当該実演家が所属していた間に発生した成果物に係る各種権利等の取扱いについても、芸能事務所が全て保有し続ける場合があることが確認されたとしています。

その上で、本指針は、実演家の実演により生じる各種権利等を当該実演の時点で所属している芸能事務所に帰属させることは、一般的には、芸能事務所が各種権利等から収益を上げることを可能にするなど、一定の合理性があるとする一方、実演家が、移籍・独立した後も自由に活動ができ、過去の各種権利等も活用されるようにするという観点の重要性を指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 放送事業者等の取引先等から利用の申出があった場合には、各種権利等の利用を許諾しないことに合理的な理由がなければ、各種権利等の利用を許諾すること</li><li>✓ 各種権利等の利用を許諾しない場合にはその理由について許諾を求めた者に十分説明すること</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 退所した実演家に係る成果物の使用について、特段の合理的な理由なく、許諾しなかつた。(単独の取引拒絶)</li></ul>

##### ② 芸名・グループ名の使用制限

- i 本指針は、実態調査において、実演家の芸名又はグループ名(以下「芸名等」といいます)に関する権利は、当該実演家の退所後も所属していた芸能事務所に帰属する場合があり、芸能事務所が、退

所する実演家に対して、それまで使用していた芸名等の使用を制限する場合があることが確認されたとしています。

その上で、本指針は、契約期間中、芸名等に関する権利を芸能事務所に帰属させることは、芸能事務所が芸名等に係る顧客吸引力などの価値の向上に投資することを促すなどの競争促進効果を有し得るものであるとする一方、芸能事務所が退所する実演家に対して芸名等の使用を制限する行為は、その後の実演家の活動に大きな支障が生じ、収益が減少するなどの深刻な不利益が生じ得ると指摘しています。

また、本指針は、実演家が芸能事務所に入所する前から使用していた芸名等について、芸能事務所が芸名等の価値の向上に特段の投資をしないにもかかわらず、芸能事務所に帰属するとする(退所後の使用を認めない)場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題になると指摘しています。

## ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 芸名等に関する権利を芸能事務所に帰属させる場合には、あらかじめ契約上に明確に規定した上で、実演家に対して十分に説明し、実演家と協議すること</li><li>✓ 合理的な理由が無い限り芸名等の使用の制限を行わず、制限する場合においてもその制限の方法は合理的な範囲の使用料の支払等の代替的な手段も含めて合理的なものとし、その理由について実演家に十分に説明し、実演家と協議すること</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 契約書には芸名等の扱いについて何ら記載がなかったにもかかわらず、芸名等が芸能事務所に帰属するとして、実演家の退所時に芸名等の使用を制限した。(単独の取引拒絶、取引妨害)</li><li>✓ 契約上実演家個人の芸名が芸能事務所に帰属するとされているが、相当の長期間在籍し、芸名等の価値の向上のために芸能事務所が合理的な範囲での育成等費用の回収や収益確保ができていないというような事情がないとみられるにもかかわらず、当該実演家の退所時に、何らの協議もなく一方的に芸名等の使用を制限した。(単独の取引拒絶、取引妨害)</li><li>✓ 契約書には退所後における芸名等の権利の扱いを記載しておらず、十分な説明もしなかつたが、実演家の退所後に芸名等を変更するよう求めた。(欺瞞的顧客誘引)</li></ul>

## (5) 実演家の待遇に関する行為

### ① 報酬に関する一方的決定

i 本指針は、実態調査において、実演家から、芸能事務所が、実演家の報酬に関して、実演家からの交渉に応じてくれない、事前に説明されていないにもかかわらず経費等が差し引かれる、二次使用料、SNS やファンクラブ運営、グッズ販売による収益等の扱いについて実演家と協議せず、配分しないなどの回答がみられたとしています。

その上で、本指針は、実演家に適切に収益が還元されるようにするために、報酬の条件等をできる限り明確化し、芸能事務所と実演家の間で十分な協議が行われる必要があると指摘しています。

## ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 契約締結時、契約更新時、又は相当期間ごとに、実演家と十分な協議を行った上で、報酬(二次使用料、SNS やファンクラブ運営、グッズ販売による収益等の配分を含む。)の額・歩</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 契約更新において、実演家と交渉することなく一方的に報酬額を決定する。(優越的地位の濫用)</li></ul>

<p>合の率、実演家が負担することとなる経費(報酬から控除する経費)等の条件について、できる限り契約上明記すること</p> <p>✓ 契約上規定していなかった経費を実演家に請求する又は実演家の報酬額から控除する場合においては、当該経費について十分説明し、実演家と協議の上、合意された場合のみ行うこと</p>	<p>✓ 報酬を固定制にした上で、長期間報酬額を据え置き、歩合制への移行も認めない。(優越的地位の濫用)</p> <p>✓ 実演家が出演した放送番組の二次使用料の取扱いについて、契約に規定せず、実演家には、二次使用料のうちの対価相当額を分配しない。(優越的地位の濫用)</p> <p>✓ デビューまでに生じたレッスン費用や交通費等の経費について、十分な協議をせずに実演家に負担させる。(優越的地位の濫用)</p>
---	--

## ② 業務の強制

- i 本指針は、実態調査において、実演家から、望んでいない業務を強制されることもあるなどの回答があつたとしています。

その上で、本指針は、芸能事務所の育成やプロモーションの戦略などに基づき、芸能事務所が実演家に対して相当の提案・説得を行うことは問題となるものではないとする一方、芸能事務所が実演家に対して業務を強制すれば、実演家の自由な業務の選択が阻害され、その結果、実演家本人に不利益が生じるおそれもあり、特に若年層の場合、芸能事務所との力関係から業務の強制が起きやすいと指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る行動例
<p>✓ 取引先から依頼を受けた業務の具体的な内容について事前に実演家に提示し、その意向を確認すること</p> <p>✓ 実演家が希望しない可能性がある内容の業務の依頼を取引先から受け、実演家の将来を見据えた育成やプロモーションなどの観点からその業務を引き受けようとする場合には、その必要性などを実演家に十分に説明し、実演家と協議した上で、実演家本人が納得した場合に限り引き受けること</p> <p>✓ 実演家が特定の業務を拒否した場合に、当該実演家について合理的な理由なくその他の業務も含めて一律に営業活動を行わないというような報復等を行ってはならず、実演家の自由な選択を尊重すること</p>	<p>✓ 実演家が望んでいない業務を強制し、実演家が本来望む方向の業務依頼が来なくなるようにさせた。(優越的地位の濫用)</p>

## (6) 契約の透明性を妨げる行為

### ① 契約を書面により行わないこと、契約内容を十分に説明しないこと

- i 本指針は、実態調査において、実演家から、芸能事務所が所属を希望する実演家と契約を行う際に、書面を取り交わさず口頭で行う、芸能事務所が契約内容を十分に説明しないとの回答がみられたとしています。

その上で、本指針は、一般的には、実演家は、芸能事務所と比べて、経験や知識、情報が少なく、交渉力も弱い場合が少なくないと考えられることから、契約内容を十分に理解しないまま契約を締結してしまうというような状況に陥りやすく、特に若年の実演家は、このような状況に陥りやすいと指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る又は問題を誘発する原因となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題となり得る又は問題を誘発する原因となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約内容(業務の内容、報酬額の算出方法等)を明確化した上で、契約を書面で行うこと<sup>14</sup></li> <li>✓ 実演家(特に若年の実演家)との契約締結時に、実演家が取得する各種権利や芸名の帰属に係る条項、報酬に係る条項、実演家の活動(退所後を含む。)を制約し得る条項などの重要な契約内容については、積極的に、その目的を含め十分に説明すること</li> <li>✓ 契約更新時に、重要な契約内容について、実演家の意向を十分に確認すること</li> <li>✓ 実演家が、弁護士等に相談しつつ契約内容を十分に検討できるよう、契約の案の提示から合意・締結まで一定の期間を設けること(その場での契約の締結を強要しないこと)</li> <li>✓ 実演家(特に若年の実演家)が、契約内容等について弁護士等の第三者に相談できるよう配慮すること</li> <li>✓ 実演家からの契約内容に係る質問や協議の申出に対して、いつでも真摯に対応すること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 実演家との間で契約書は存在しない。(優越的地位の濫用を誘発する行為、欺瞞的顧客誘引)</li> <li>✓ 作品の二次使用料の分配比率等については契約書に記載しておらず、実演家に説明もしていない。(優越的地位の濫用を誘発する行為、欺瞞的顧客誘引)</li> <li>✓ 書面で契約を締結しているが、書面の文言を詳しく説明することはない。(優越的地位の濫用を誘発する行為、欺瞞的顧客誘引)</li> <li>✓ 契約更新時に、契約内容の説明や協議を一切せず契約を自動更新し続けた。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> <li>✓ 実演家と初めて契約を締結する際に、実演家に契約内容を説明し、十分に理解してもらうことは困難であり、その場で確認させて契約書に署名させるだけで、契約書の副本も交付しない。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> </ul>
実演家が採るべき行動	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約内容の不明点を芸能事務所や弁護士等に確認、質問するなどして、契約内容を十分に理解した上で契約の締結又は更新をすること</li> </ul>	

## ② 実演家に対する実演等に係る取引内容の明示

- i 本指針は、実態調査において、実演家から、実演等に係る取引内容(業務の内容や報酬等の条件等)を事前に知られなかつたことにより、実演家自身が想定していなかつた業務、報酬の低い業務などをわざるを得なかつたとの回答がみられたとしています。

その上で、本指針は、一般的には、芸能事務所から取引内容を事前に伝えられることにより、実演家は自由に業務を選択できない状況に陥りやすくなると指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題を誘発する原因となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題を誘発する原因となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 放送事業者等の取引先からの依頼を受けようとして、実演家へ業務を依頼する際には、実演家が自身の判断により業務を選択できるよう、芸能事務所がその時点で知り得る実演等に係る取引内容の詳細を明らかにすること</li> <li>✓ 実演家が当該業務を引き受けことに反対の意思表示をした場合については、上記(5)②「業務の強制」を参照。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 放送番組等の内容を把握しているが、実演家から質問があつても面倒なので直前まで伝えない。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> <li>✓ 若手実演家には、いろいろな経験を積んでほしいので、あえて直前まで業務の内容を知らせず、仕事を断らせないようにしている。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> </ul>

## ③ 実演家報酬に係る明細等の明示

<sup>14</sup> 文化庁が令和4年7月27日に公表した「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン(検討のまとめ)」(2024年10月29日改訂)には専属マネジメント契約について言及はないものの、芸能事務所は、契約の書面化の推進や取引の適正化の促進など同ガイドラインの参考にできるところは考慮すべきであるとされています(本指針25頁及び26頁脚注30参照)。

- i 本指針は、実態調査において、実演家から、芸能事務所が実演家に対して報酬を支払う際に、明細等を十分に示さないと回答がみられたとしています。

その上で、本指針は、芸能事務所が実演家に対し、当該実演家が受け取る報酬額のみを示すなど、放送事業者等との契約金額の総額、芸能事務所への分配金額、報酬額から差し引く費用等を明らかにしない場合は、当該実演家がその報酬の妥当性を確認することが困難となり得ると指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題を誘発する原因となり得る行動例」

芸能事務所が採るべき行動	問題を誘発する原因となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 実演家に歩合制により報酬を支払う場合には、下記①～③について、明示すること           <ul style="list-style-type: none"> <li>① 実演家の業務ごと(芸能事務所と取引先との契約ごと)の契約金額の総額</li> <li>② ①のうち芸能事務所及び実演家それぞれへの分配額又は比率</li> <li>③ ②の実演家への報酬額から差し引く費用等がある場合は、その項目及び金額</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 毎月の支払総額だけを実演家に伝えている。個別の業務ごとの項目や金額といった内訳は示していない。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> <li>✓ 実演家への報酬額から費用を差し引いた金額のみを実演家に伝えており、費用の項目や金額を示していない。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> </ul>

### 3. 放送事業者等と芸能事務所・実演家の取引

#### (1) 業務依頼時の十分な交渉、契約条件の書面等での明示

- i 本指針は、実態調査において、放送事業者等と芸能事務所・実演家との契約が書面で行われていないことが多い、また、書面の有無にかかわらず、個々の実演の条件面が事前に放送事業者等と芸能事務所・実演家との間で決定(又は調整)されずに業務が一方的に発注されていることが多いことがうかがわれたとしています。

その上で、本指針は、放送事業者等が、事前に契約書を取り交わさない又は芸能事務所・実演家に契約内容を十分に説明しないことは、芸能事務所・実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害し得ると指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る又は問題を誘発する原因となり得る行動例」

放送事業者等が採るべき行動	問題となり得る又は問題を誘発する原因となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 芸能事務所・実演家に対して、業務依頼時に、可能な限り具体的な契約条件(報酬の金額や支払条件、業務内容、拘束期間など)を書面等(メールや電子ファイル等を含む。)で示すこと<sup>15</sup></li> <li>✓ 芸能事務所・実演家に対して、契約条件(報酬の金額や支払条件、業務内容、拘束期間など)等を一方的に提示・変更するのではなく、交渉の機会を設ける等により、芸能事務所・実演家からの意見を確認し、十分に説明し、協議すること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 主演級の実演家の場合は芸能事務所と契約書を取り交わすが、主演級以外の実演家や、主演級の実演家であっても連続する番組以外への出演の場合は契約書を取り交わさず、具体的な契約条件を書面等で明示することもしていない。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> <li>✓ 契約書を取り交わす場合のタイミングは、撮影の後に行われることが多い。番組が放送された後に契約書を取り交わすこともある。(優越的地位の濫用を誘発する行為)</li> <li>✓ 過去に出演した番組の報酬の金額から一律に決めた金額(社内で実演家のランクに基づき</li> </ul>

<sup>15</sup> 文化庁が令和4年7月27日に公表した「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン(検討のまとめ)」(2024年10月29日改訂)には「実演家の出演に関する契約書のひな型例及び解説」が示されており、放送事業者等は、このようなひな型も参考にして、契約の書面化を進めるべきであるとされています(本指針30頁及び31頁参照)。

	価格を設定)について、芸能事務所・実演家からの個別の交渉に応じない。(優越的地位の濫用)
--	--

#### 4. レコード会社と芸能事務所・実演家の取引

##### (1) 実演収録禁止条項の規定

- i 本指針は、実態調査において、専属実演家契約では、契約終了後の一定期間、実演家による当該レコード会社以外における収録のための実演(原盤制作、配信等を目的とする実演)を行うことを禁止する実演収録禁止条項が規定される場合がみられ、実演収録禁止条項を規定する目的として、レコード会社からは、フリーライドの防止及び専属義務違反の予防が挙げられたとしています。

その上で、本指針は、フリーライドの防止を目的とすることについては、契約終了後に実演家の収録のための実演を禁止することで投資を回収することはできないとして、合理的な理由を欠き許容されないと指摘するとともに、専属義務違反の予防を目的とすることについても、専属義務違反が頻繁に起り得るかは不明であることやより競争制限的ではない金銭的補償等の手段も検討し得ることを理由として、必要性・相当性が認められるかについては疑義があると指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

レコード会社が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約終了後に一定期間の実演の収録を禁止する実演収録禁止条項を定める目的を確認し、契約上実演収録禁止条項を規定することだけでなく規定しないことを含め、当該規定の必要性・相当性を検証し、規定する場合は、必要性・相当性を含め実演家等に十分説明し、協議すること</li> <li>✓ 実演収録禁止条項を定める目的から必要性等があると認められる場合であっても、禁止する対象や期間を、当該目的のために必要かつ相当な範囲に限定すること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 音楽の実演のみならず、例えば、配信での対談のようなものも含めて、芸能事務所から相談があつても一切の実演を認めていない。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</li> <li>✓ 実演収録禁止条項の期間内の収録であれば、例えば、契約終了後相当の期間経過後に芸能事務所等から個別に相談があり、専属義務違反とは認められないとみられる実演であつても、交渉には応じず、一律に実演を認めない。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</li> </ul>

##### (2) 再録禁止条項

- i 本指針は、実態調査において、専属実演家契約において、契約終了後の一定期間、実演家が当該レコード会社において既にリリースした楽曲等に係る収録のための実演(原盤制作、配信等を目的とする実演)を行うことを禁止する条項(再録禁止条項)が規定される場合がみられ、再録禁止条項については、楽曲のリリース後の売上げを確保することを目的としていることがうかがわれたとしています。

その上で、本指針は、上記のような目的を逸脱しない範囲で再録禁止条項を規定すること自体には一定の合理性があるとする一方、専属実演家契約終了後の実演家の自由な活動を実現するという観点の重要性を指摘しています。

- ii 「採るべき行動」及び「問題となり得る行動例」

レコード会社が採るべき行動	問題となり得る行動例
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 再録禁止条項を定めるに当たり、長期間の契約期間中にリリースされた楽曲について一律に契約終了時点から再録を禁止するのではなく、合理的な範囲での投資の回収や合理的な範囲での収益の確保という目的のために必要な楽曲についてのみ再録禁止条項の対象と</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 複数回契約を更新し、契約が相当の長期間にわたった実演家について、最初の契約期間中に収録した楽曲も含めて全ての楽曲を再録禁止条項の対象とし、近年では楽曲の価値を維持・向上させるための追加支出等を特段行っていないにもかかわらず、一律に契約終了</li> </ul>

<p>し、当該目的のために必要かつ相当な期間を設定すること</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 再録禁止条項の効力発生の起算点について、契約終了時点とするだけでなく個別の楽曲のリリース時点とすることを含め、必要性・相違性が認められる方法で設定すること</li> <li>✓ 再録禁止条項について、複数回の契約更新を経てリリースから長期間が経過している楽曲について、芸能事務所・実演家から交渉された場合には、合理的な範囲での投資の回収や合理的な範囲での収益の確保ができているのであれば再録を認めるという柔軟に対応すること</li> <li>✓ 再録禁止条項は、既にリリースした楽曲等について他のレコード会社で同一楽曲をリリースするための収録のみならず、収録を伴うライブ、コンサートなども対象の範囲に含み得るものであるが、楽曲のリリース後の合理的な範囲での投資の回収や合理的な範囲での収益の確保という目的のために必要かつ相当な範囲に限定すること</li> </ul>	<p>後からの相当の長期間にわたり再録を禁止し、交渉にも応じていない。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</p> <p>✓ 芸能事務所から、再録禁止条項の期間中であるものの、相当以前にリリースし、近年ではほとんど売上げのない楽曲について再録したいとの交渉を受けたが、再録を認めない。(優越的地位の濫用、排他条件付取引又は拘束条件付取引)</p>
--	--

## The takeaway

本指針は、芸能分野における独占禁止法上の考え方を具体的に明らかにするものとして、実務上重要な意義を有すると考えられます。

他方で、本指針には、今後の対応として、公取委は、芸能事務所等が本指針に記載の「採るべき行動」に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある等の場合には、独占禁止法等<sup>16</sup>に基づき厳正に対処していく方針であることが明記されており<sup>17</sup>、現に2025年12月9日には、公取委がライバー事務所4社に対して拘束条件付取引又は取引妨害の規定の違反につながるおそれがあることを理由に注意を行った事案が早速公表されています<sup>18</sup>。

本指針の対象となる芸能事務所、放送事業者等又はレコード会社は、本指針によって明らかにされている独占禁止法上の考え方を踏まえつつ、本指針が示す「採るべき行動」を適切に採っていく必要があると考えられます。

<sup>16</sup> 本指針上、一定の行為については、独占禁止法だけでなくフリーランス・事業者間取引適正化等法又は下請法(現在の取適法)に違反する可能性もあり、独占禁止法と同様、これらの法律に違反する場合にも、公取委において適正に対処していくことが示されています(本指針5頁参照)。

<sup>17</sup> 本指針36頁及び37頁参照。

<sup>18</sup> [https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/dec/251209\\_daisan.html](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2025/dec/251209_daisan.html)

## Let's talk

より詳しい情報、または個別案件への取り組みにつきましては、当法人の貴社担当者もしくは下記までお問い合わせください。

### PwC 弁護士法人 第一東京弁護士会所属

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-1-1 大手町パークビルディング

電話 : 03-6212-8001

Email: [jp\\_tax\\_legal-mbx@pwc.com](mailto:jp_tax_legal-mbx@pwc.com)

[www.pwc.com/jp/legal](http://www.pwc.com/jp/legal)

- PwC ネットワークは、世界 100 カ国以上の拠点に約 4,000 名以上の弁護士を擁しており、幅広いリーガルサービスを提供しています。PwC 弁護士法人も、グローバルネットワークを有効に活用した法務サービスを提供し、PwC Japan グループ全体のクライアントのニーズに応えていきます。
- PwC Japan グループは、PwC ネットワークの各法人が提供するコンサルティング、会計監査、及び税務などの業務とともに、PwC 弁護士法人から、法務サービスを、企業のみなさまに提供します。

### 独占禁止法・各国の競争法チーム

#### パートナー

弁護士

茂木 諭

[satoshi.mogi@pwc.com](mailto:satoshi.mogi@pwc.com)

弁護士

村島 大介

弁護士

田上 薫

本書は法的助言を目的とするものではなく、プロフェッショナルによるコンサルティングの代替となるものではありません。個別の案件については各案件の状況に応じて弁護士の助言を求めて頂く必要があります。また、本書における意見にわたる部分は筆者らの個人的見解であり、当弁護士法人の見解ではありません。

© 2026 PwC Legal Japan. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure) for further details.